

«Viele Menschen setzen sich nicht sehr gerne mit Geldthemen auseinander»

Die CEO der Schwyzer Kantonalbank spricht über ihre bisherige Amtszeit, das neue Bonusprogramm der SZKB und erklärt, weshalb es wichtig ist, der Bevölkerung Geldthemen wie Sparen, Erbnachlass oder Verwirklichung vom Traum des Eigenheims näherzubringen.

Mit Susanne Thellung sprach Damian Bürgi

Am 19. August startet das SZKB-Bonusprogramm. Ist dieses als Antwort auf die Gebührendiskussionen zu verstehen?

Die Idee dazu ist schon vorher entstanden. Im Mai 2021, drei Monate nach meinem Start, haben wir mit 42 Personen im Haus angefangen, unsere Strategie für die Zukunft aufzugleisen. Uns wurde schnell klar, dass ein Kunde, der uns als Hausbank nutzt, ein glücklicher, ein loyalerer und ein zufriedenerer Kunde ist und letztlich auch einer, der mehr Geschäfte mit uns macht.

Also wurden Kriterien festgelegt, wann ein Kunde die Kantonalbank als seine Hausbank ansieht?

Genau. Früher war die Hausbank da, wo man sich den Kredit beschafft hat. Das hat sich verändert, heute ist die Hausbank unserer Ansicht nach da, wo man die Karte hat, den Zahlungsverkehr ausführt und das Konto als Lohnkonto nutzt.

Wie funktioniert das Programm?

Wer den Lohneingang bei uns hat, dreimal eine Karte im Monat einsetzt und einmal pro Monat sein E- oder Mobile-Banking nutzt, kann bereits Punkte sammeln. Diese entsprechen beispielsweise über das ganze Jahr hinweg dem Wert der halben Jahresgebühr für die Debitkarte.

Was kann man mit den gesammelten Punkten machen?

Die Punkte kann man einsetzen, zum Beispiel für einen Netflix-Gutschein oder die Bezahlung der Bankgebühren. Aber auch für lokale Angebote wie einen vergünstigten Besuch im Swiss Holiday Park und andere Freizeitangebote, für Gastro- und Shopping-Gutscheine im Mythen Center und Seedamm-Center oder für Spenden an die BSZ Stiftung oder andere Organisationen im Kanton.

Dann geht es also auch um die Senkung der Gebühren?

Das Programm ist schon auch unsere strategische Antwort auf diese Diskussionen. Es geht uns beim Bonusprogramm aber nicht darum, einen Kunden zu belohnen, der 50 Millionen auf dem Konto hat. Wir wollen den Menschen, die mit uns geschäftlich, die treu sind, etwas zurückgeben. Zudem bleibt auch die Wertschöpfung des Programms zum grössten Teil im Kanton.

Wenn Sie schon von Wertschöpfung im Kanton sprechen: Die Vortragsreihe «Clever@SZKB» soll dazu beitragen, die Kenntnisse im Finanzbereich in der Bevölkerung zu stärken. Was erwarten Sie sich davon?

Viele Menschen setzen sich nicht sehr gerne mit Geldthemen auseinander, sei es zum Beispiel die Regelung des Nach-



Susanne Thellung ist seit dreieinhalb Jahren die Vorsitzende der SZKB-Geschäftsleitung. Unter ihrer Führung hat sich die SZKB als Bank für alle Generationen positioniert.

Bild: PD

lasses, der Aufbau von Vermögen durch Anlegen und Investieren oder das Starten der privaten Vorsorge. Wir wollen ohne grosses Fachchinesisch den Leuten mit unserer Expertise solche Themen einfach erklären und unsere Kompetenzen weitervermitteln.

Inwiefern hilft es der Schwyzer Bevölkerung, wenn man bessere Finanzkenntnisse hat?

Bessere Finanzkenntnisse sind langfristig nachhaltig und zugunsten der Bevölkerung sowie des Kantons. Zum Beispiel in Bezug auf die Altersarmut ist es sicher hilfreich, wenn die Leute wissen, wie man frühzeitig einfach Vermögen aufbauen kann, damit man im Alter nicht in Bedrängnis gerät.

Und bei den jungen Leuten?

Wenn sich junge Menschen besser mit ihren Finanzen auseinandersetzen können und beispielsweise ein Budget machen, wird dadurch die Gefahr verringert, dass sie in die Schuldenfalle geraten. Dadurch senken sich im besten Fall auch die Ausgaben im Sozialbereich. Ich glaube, da können wir einen wichtigen Baustein in der Gesellschaft sein.

Für die finanzielle Sicherheit wären ja vor allem auch Beiträge aus AHV und Co. sehr wichtig. Nur scheinen die Sozialwerke immer instabiler zu werden. Ist künftig nur noch privates Sparen bei Banken und Versicherungen angesagt?

Wir dürfen immer noch stolz auf unsere Vorsorgewerke sein. Die erste und die zweite Säule sind Errungenschaften der Schweiz. Das private Sparen braucht es aber auch, wenn man seinen Lebensstandard aus der aktiven Erwerbszeit auch im Pensionsalter aufrechterhalten will.

Private Vorsorge ist auch ein Teil der Vortragsreihe. Was wollen Sie hier aufzeigen?

Durch das private Sparen hat man die Fäden in der eigenen Hand. Ein Kunde,

der zehn Jahre lang in die dritte Säule einzahlt, hat bei einer moderaten Verzinsung 100 000 Franken auf der Seite. Das ist neben den Steuervorteilen einfach auch richtig viel Geld.

Wir werden aber immer mehr zur Konsumgesellschaft. Ist es da nicht schwierig, vor allem jungen Leuten zu erklären, dass man den Konsum beim privaten Sparen aufschiebt?

Es wird schwieriger, das ist korrekt und auch verständlich. Sie hätten ja auch

«Es geht uns beim Bonusprogramm nicht darum, einen Kunden zu belohnen, der 50 Millionen auf dem Konto hat.»

gerne die neuesten Turnschuhe, am liebsten noch heute geliefert. Aber genau da setzen wir mit einem Modul der «Clever»-Veranstaltungsreihe an: Wir zeigen den jungen Menschen auf, dass es sich lohnt, vom Geld, das sie verdienen, etwas auf die Seite zu legen, um sich später etwas leisten zu können.

Ein Vortrag behandelt auch die Verwirklichung vom Traum des Eigenheims. Kein einfaches Thema im Kanton Schwyz bei den stetig steigenden Preisen für den Wohnraum.

Eine interessante Beobachtung ist hier, dass sich die Leute peripherer bewegen. Wer sich zum Beispiel in Brunnen nichts leisten kann, geht nach Morschach. Da ist es natürlich auch sehr schön, aber man lebt weniger zentral.

Wir erleben hier aber eine hohe Nachfrage, die so vor 20 Jahren kaum denkbar gewesen wäre.

Müssen Sie denn auch immer öfters Kreditbegehren für Eigenheime ablehnen?

Am Eigenkapital scheitert es selten, sondern eher, wenn es darum geht, die Zinslast stemmen zu können. Da reicht das Einkommen schon ab und an nicht aus. Auf der Eigenkapitalseite haben wir noch den Bürgschaftsfonds. Persönlich finde ich diesen Fonds eine tolle Schwyzer Eigenheit.

Können Sie den Bürgschaftsfonds näher erklären?

In der Regel wird für die Finanzierung von Wohneigentum 20 Prozent Eigenkapital verlangt. Mit dem Bürgschaftsfonds reduzieren sich das mindestens einzubringende Kapital um die Hälfte, also um 10 Prozent. Gerade für jüngere Eigenheimkäufer bringt dies erhebliche Vorteile. Der Bürgschaftsbetrag ist innert 20 Jahren zurückzuzahlen. Für diese Leistung bezahlt man einmalig eine Provision von 1,5 Prozent.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit man von diesem Angebot profitieren kann?

Die Voraussetzungen sind einfach: Der Kreditnehmer muss im Kanton Schwyz wohnen, das zu finanzierende Objekt muss sich ebenfalls dort befinden, und die SZKB muss das Kreditgesuch positiv bewerten.

Gibt es noch weitere Mittel?

Ab diesem Herbst haben wir eine Beratung für Generationenhypothesen.

Erklären Sie.

Heute haben wir doch oft den Fall, dass ein Geschwisterteil das Haus oder die Eigentumswohnung der Eltern übernehmen will. Dazu müssen aber die anderen Geschwister ausbezahlt werden. Weil die Liegenschaften im Laufe der letzten Jahre an Wert gewonnen haben, ist eine solche Auszahlung fi-

Die Vortragsreihe «Clever@SZKB»

Von September bis Mai 2025 lädt die Schwyzer Kantonalbank die Bevölkerung zu insgesamt acht Vorträgen ein und wird dabei Auskunft über diverse Finanzthemen geben. «Das Format mit verschiedenen Vorträgen wurde ausgewählt, damit Personen jeden Alters und jeder Generation sich Themen aussuchen können, die ihn oder sie interessieren oder je nach Lebenssituation gerade betreffen», erklärt Susanne Thellung. Zudem seien die Vorträge nicht als Beratungsgespräche gedacht, sondern als Denkanstoss, um sich mit Finanzthemen verstärkt auseinanderzusetzen, so Thellung weiter.

Die Teilnahme an den Vorträgen ist kostenlos, bedingt aber eine vorgängige Anmeldung auf www.szkb.ch/clever. Die acht Vorträge umfassen die Themen «Digital werden», «Vermögen aufbauen», «Eigenheimtraum verwirklichen», «Eigenheim sanieren», «Vorsorge starten», «Pensionierung planen», «Nachlass regeln» und «Jugend & Geld». (dabu)

nanziell oft schwer oder nicht mehr zu stemmen.

Kann man als Bank da überhaupt Abhilfe schaffen?

Es gibt Tipps und Tricks, wie man diese Übergabe besser handhaben kann. Wichtig ist, dass man die Angelegenheit früh genug angeht. Und da setzen wir mit unserer Beratung zur Generationenhypothek an, mit speziellen Konditionen und Abmachungen für die Amortisation und Rückzahlung von gewährten Krediten. Aber es ist sicher eine Herausforderung in unserem Kanton geworden, Eigenheime weitergeben zu können.

Sie sind jetzt dreieinhalb Jahre im Amt. Was gefällt Ihnen besonders an der Stelle als CEO der SZKB?

Wir haben tolle Mitarbeitende, das darf man wirklich sagen. Es ist auch schön, zu sehen, dass es uns gelingt, gutes Personal zu rekrutieren. Das spricht für uns als Arbeitgeberin. Wir haben uns eine langfristige Strategie gegeben mit der Positionierung als Generationenbank, und unsere Mitarbeitenden tragen das mit Herzblut mit.

Was könnte noch besser laufen?

Wir haben vieles von unserer Strategie in den letzten zwei Jahren aufgegleist oder schon umgesetzt. Zum Teil könnten wir sicher noch etwas schneller agieren. Allerdings ist es für uns auch wichtig, dass wir immer zuerst schauen, was zu uns passt, bevor wir etwas umsetzen.

Viele Banken schliessen auch immer öfters Bancomaten in kleinen Gemeinden. Ist das bei der Kantonalbank auch ein Thema?

Ein Bancomat braucht zirka 30 000 Transaktionen pro Jahr, um die Kosten zu rechtfertigen. Da kann ich gewisse Schliessungen verstehen. Wir wollen aber auch in kleineren Gemeinden mit Bancomaten und Geschäftsstellen präsent bleiben. Wir sehen das auch als Service public an, den wir im Kanton anbieten wollen.

Zur Person

Name: Susanne Thellung
Jahrgang: 1974
Wohnort: Brunnen
Zivilstand: verheiratet
Beruf: CEO SZKB